

Concepts et théories en attribution

VALLERAND, Robert J.
Université du Québec à Montréal

BOUFFARD, Léandre
Collège de Sherbrooke

Résumé

Le présent article a pour but de présenter une vue d'ensemble des principaux concepts et théories du secteur de l'attribution. Dans une première partie, les attributions sont définies comme des inférences ayant pour but d'expliquer pourquoi un événement a eu lieu ou encore de déterminer les dispositions d'une personne ayant émis un comportement. Trois types d'attributions sont alors identifiés: les attributions causales, dispositionnelles et de responsabilité. L'explication du quand et du pourquoi des attributions fait l'objet de la deuxième partie. Il ressort de cette analyse que les attributions sont généralement faites afin de nous permettre de mieux comprendre notre environnement social. Elles peuvent également servir d'autres buts (motivations). De plus, cette analyse révèle que les attributions sont faites plus souvent en situation d'incertitude ainsi que suite à des échecs et à des événements inattendus. La troisième partie offre une synthèse des principales théories relatives à l'attribution (Bem, 1972; Jones & Davis, 1965; Kelley, 1967, 1972a,b), théories qui exercent une influence majeure dans ce domaine de recherche et qui sont à l'origine de nombreuses applications. Il est alors démontré que les théories de Kelley semblent les plus complètes du secteur.

Le présent article fut rédigé alors que le premier auteur était subventionné par le Conseil de Recherches en Sciences Humaines du Canada et l'Université du Québec à Montréal. Les auteurs tiennent à remercier Marc Blais, Michel Alain et Hélène Daoust pour leurs commentaires sur une version antérieure de l'article. Les demandes de tirés-à-part doivent adressées à Robert J. Vallerand, Université du Québec à Montréal, Département de Psychologie, C.P. 8888, Succ. A, Montréal, QC, H3C 3P8.

Au cours des 25 dernières années, les recherches en psychologie sociale ont démontré que la façon selon laquelle nous percevons les actions d'autres gens dicte généralement nos comportements vis-à-vis ces derniers (v.g., Snyder & Swann, 1978). De même, nos perceptions de nos propres comportements (même si parfois très lointaines de la réalité) ont une profonde influence sur nos choix, nos intérêts et nos comportements futurs (Weiner, 1979). Ainsi donc, nos interactions avec l'environnement social ne sont pas contrôlées par l'aspect objectif de la situation mais bien par la perception subjective qu'on en a.

Cette proposition fondamentale en psychologie sociale est inhérente aux théories de l'attribution. En effet, ces dernières, qui appartiennent au secteur de la psychologie sociale communément appelé cognitions sociales, s'intéressent à notre perception et à notre compréhension de nous-même et des autres. Plus spécifiquement, les attributions portent sur les causes de comportements telles que perçues par les individus, ainsi que sur les conséquences qui découlent de telles perceptions subjectives. Le fait que nos comportements soient dictés par cette perception subjective de leurs causes démontre bien l'importance que revêt l'étude des attributions pour la compréhension du comportement social. Il n'est donc pas surprenant que plus de 4,000 articles aient été écrits sur le sujet (Harvey & Weary, 1984; Kelley & Michela, 1980), et que pendant une certaine période de temps (au milieu des années '70) plus de 50% des articles écrits dans les principaux périodiques en psychologie portaient sur les attributions (Harvey & Weary, 1981).

Parmi ces nombreux écrits en attribution, une grande partie était de nature théorique. Cependant, au cours des dernières années, tel que soulevé par Vallerand et Bouffard (ce numéro), une partie importante des recherches portèrent sur une perspective appliquée. Les résultats de ces travaux ont donné lieu à un vaste domaine de connaissances théoriques et appliquées dans le secteur de l'attribution. Malheureusement, dû au peu d'articles en français sur le sujet, ces connaissances n'ont pu être véhiculées à la communauté scientifique et professionnelle francophone. Aussi, le présent article a-t-il pour but de pallier cette lacune. Plus spécifiquement, il vise à introduire le lecteur aux principaux concepts et théories dans le secteur de l'attribution. L'article se divise en quatre parties. Dans la première section, on présente une définition du concept d'attribution ainsi qu'une identification des différents types d'attributions. La deuxième section se concentre sur le quand et le pourquoi des attributions émises par les gens. Les principales théories d'attribution, proposant la nature des processus par lesquels les attributions sont faites, sont présentées et discutées dans la troisième section. Enfin, une brève conclusion clôt le présent article.

QU'EST-CE QU'UNE ATTRIBUTION?

Définition

Qu'est-ce qu'une attribution? Une attribution est une inférence ayant pour but d'expliquer *pourquoi* un événement a eu lieu ou encore qui essaie de déterminer les dispositions d'une personne (Harvey & Weary, 1981). La question «pourquoi» que l'on se pose peut porter autant sur nos propres comportements que sur ceux des autres. L'explication donnée suite à la question «pourquoi» devient alors la cause perçue d'un événement ou d'un comportement, ce qui correspond à une attribution.

Un étudiant qui se demande pourquoi il a échoué son dernier examen de mathématique et une épouse cherchant à comprendre pourquoi son mari l'a frappée se posent tous deux des questions qui vont mener à des attributions. Les attributions émises par ces deux personnes auront un effet déterminant sur leurs comportements respectifs subséquents. Ainsi, si l'étudiant croit que son échec est dû à son manque de talent en math., il se peut fort bien qu'il abandonne le cours. Par contre s'il attribue son échec à une malchance, il pourrait poursuivre le cours tout en espérant être plus chanceux la prochaine fois. De façon analogue, si l'épouse frappée attribue les actions de son mari à des dispositions de ce dernier (v.g., «il est fou»), elle pourrait demander le divorce; par contre si elle s'attribue les événements (v.g., «je l'ai provoqué»), elle pourrait fort bien poursuivre la relation, acceptant son sort avec résignation - se sentant responsable de ce qui s'est passé. Nous sommes donc à même de voir que les attributions jouent un rôle prépondérant dans nos comportements sociaux.

Types d'attributions

Comme il fut démontré ci-dessus, il est possible d'émettre des attributions dans une myriade de situations. De façon générale, cependant, on distingue trois types d'attributions. Un premier type d'attribution porte sur la recherche élaborée des causes d'un événement et porte l'étiquette *d'attributions causales*. Les raisons utilisées afin d'expliquer un succès ou un échec (voir la théorie de Weiner dans l'article de Bouffard, ce numéro) ou encore afin d'expliquer un manque de contrôle sur l'environnement (voir la théorie de la résignation acquise d'Abramson, Seligman, & Teasdale, 1978 dans l'article de Blais, ce numéro) représentent de tels types d'attributions.

Le processus de formation d'impression représente un autre aspect des phénomènes attributionnels. Ceci correspond au fait d'émettre des inférences concernant une personne afin de découvrir comme elle est «vraiment». ce second type d'attribution est communément appelé *attri-*

butions dispositionnelles. Si une personne frappe soudainement un individu, on sera porté à évaluer la situation entourant cet acte afin de découvrir si la personne possède une disposition prédestinant à la violence (ceci sera d'autant plus vrai, si nous devons interagir avec cette personne). Comme on le verra plus loin, la théorie de Jones et Davis (1965) traite fort bien de ce second type d'attributions.

Enfin, le troisième et dernier type d'attributions porte sur l'*attribution de responsabilité*. Ce type d'attribution est peut-être le plus difficile à cerner car il revêt au moins trois significations, soit les aspects de responsabilité relative à un effet produit, la responsabilité légale (on peut commettre un acte sans en être responsable, comme dans le cas d'autodéfense et de folie temporaire) et la responsabilité morale (Shaver, 1975). Ce dernier type d'attribution de responsabilité porte surtout sur un jugement de valeur fait par une personne concernant la responsabilité d'une autre personne, jugement qui n'est pas nécessairement congruent avec les faits. Cela peut être le cas d'un époux qui tient son partenaire responsable de sa mauvaise humeur même s'il lui est impossible de pouvoir prouver ses dires. Selon Shaver, ce dernier type d'attribution à la responsabilité semble plus utilisé par les théoriciens que les deux premiers (voir l'article d'Alain, ce numéro, pour des attributions à la responsabilité dans les relations conjugales).

QUAND ET POURQUOI FAISONS-NOUS DES ATTRIBUTIONS?

Quand fait-on des attributions?

Nous savons que les gens font des attributions dans diverses situations. Cependant peu de recherches ont porté sur l'identification des situations précises dans lesquelles les individus font *spontanément* des attributions. Les recherches de Schachter et Singer (1962) suggèrent que des attributions sont émises, entre autre, lorsque l'on ressent de l'incertitude face aux sentiments que l'on devrait ressentir dans une situation donnée. De plus, les travaux de Wong et Weiner (1981) indiquent que les gens font spontanément plus d'attributions suite à des événements inattendus et suite à des échecs. Une récente recension des écrits sur le sujet par Weiner (1985) confirme essentiellement ces conclusions. Cependant, ceci ne veut pas nécessairement dire que des attributions ne sont pas faites suite à des événements prévus ou encore suite à un succès. Par contre, il semble que les gens soient moins susceptibles de faire des attributions lors de telles circonstances. Plus de recherches semblent nécessaires afin de déterminer avec précision quand des attributions sont émises ainsi que de spécifier quand différents types d'attributions (i.e., attributions causales, dispositionnelles et de responsabilité) sont plus susceptibles d'être faites (voir Harvey & Weary, 1981).

Pourquoi faire des attributions?

Fritz Heider (1944, 1958) fut le premier à relever le fait que les gens ressentent une motivation profonde à comprendre leur environnement, et ce faisant, à se poser plusieurs questions concernant les causes des événements et comportements observés. Les réponses (attributions) qu'ils apportent à ces questions les amènent à comprendre, à organiser et à former des schémas leur permettant de donner un sens à leur environnement social. Donc, le but le plus fondamental des attributions consiste à permettre aux gens de *comprendre* ce qui serait, sans attributions, un amas de stimuli souvent désorganisés.

Le fait de comprendre notre environnement nous permet de pouvoir prédire les événements et les comportements des gens qui nous entourent. Dans la mesure où les attributions émises sont «correctes», nos prédictions se révèlent justes et nos interactions et comportements sociaux sont plus adaptés. Par contre, si nos attributions sont erronées, notre compréhension du monde l'est également, ce qui rend nos comportements beaucoup moins efficaces. La compréhension apportée par les attributions nous permet également de *contrôler* les événements ou les comportements d'autrui. Par exemple, les enfants ne cherchent-ils pas à contrôler le comportement des parents lorsqu'ils s'empressent de dire «Ce n'est pas de ma faute» à la suite d'une bévue? Ils veulent faire naître chez les parents l'idée d'un accident (attribution incontrôlable) et éviter ainsi la punition! Bref, par le biais des attributions, nous pouvons comprendre, prédire et contrôler notre environnement social afin d'être plus efficaces. Les attributions sont donc très importantes pour notre «survie» sociale (voir Pittman & Pittman, 1980).

Un dernier point relié au «pourquoi» des attributions concerne l'optique dans laquelle les attributions sont faites: sont-elles émises de façon purement rationnelle, basées sur une vision «objective» des faits ou sont-elles plutôt réalisées de façon à servir une motivation de la personne en quête d'une explication? Enormément de recherches ont été réalisées dans ce secteur désigné par le terme de «biais attributionnels» (voir l'article d'Alain, ce numéro) et, bien qu'il soit impossible d'offrir une réponse univoque à la question posée ci-dessus, il semble que les perspectives cognitive et motivationnelle soient toutes deux supportées par un certain nombre de preuves empiriques (Tetlock & Levi, 1982). Il semblerait donc qu'il soit possible, du moins à l'occasion, d'effectuer des attributions de façon purement cognitive. Ceci ne veut pas dire, cependant, que l'individu soit à l'abri des erreurs de jugement. En effet, plusieurs fonctions cognitives telles la recherche biaisée d'informations (Ross, 1977), le rappel sélectif d'information (Kahneman & Tversky, 1973) et la «saisance» perceptuelle (Taylor & Fiske, 1978) peuvent biaiser l'attribution émise par l'individu. D'autre part, il semble que l'influence de différents

besoins motivationnels, tels la protection de l'estime personnelle (Zuckerman, 1979), l'approbation sociale (Weary & Arkin, 1981) et la croyance dans un monde juste (Lerner, 1981) sur la nature des attributions émises dans une situation donnée soit fondée.

Ces derniers résultats concernant l'influence de facteurs motivationnels démontrent bien que les attributions peuvent servir des buts autres que ceux de compréhension, de prédiction et de contrôle de notre environnement social. De futures recherches devront déterminer d'une part, dans quelles circonstances les attributions sont émises afin de permettre une compréhension de l'environnement et, d'autre part, dans quelles autres circonstances elles sont émises afin de permettre à l'attributeur de satisfaire certaines motivations.

Résumé

Jusqu'ici nous avons traité des attributions et avons présenté une définition générale, soit une inférence cherchant à expliquer le «pourquoi» d'un événement ou d'un comportement. Trois types d'attributions furent notées soit des attributions causales, dispositionnelles et de responsabilité. De plus, nous avons identifié les circonstances minimales pouvant déterminer quand et pourquoi des attributions sont émises. Il semblerait que les attributions soient faites principalement pour nous permettre de comprendre notre environnement social et parfois pour protéger notre estime personnelle, pour permettre de se mériter l'approbation des autres, ou encore pour préserver notre croyance dans un monde juste. Enfin, les attributions peuvent être affectées autant par des facteurs cognitifs que motivationnels.

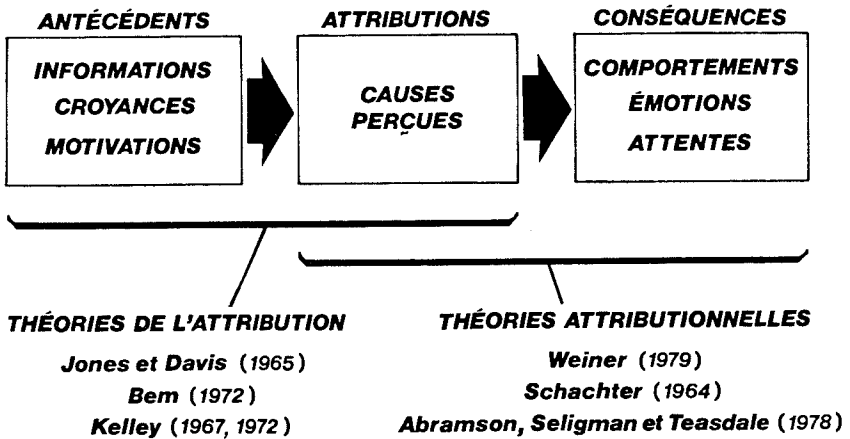
Dans la prochaine section, nous utilisons le modèle de Kelley et Michela (1980) afin de présenter les théories d'attributions les plus importantes (Bem, 1967; Jones & Davis, 1965; Kelley, 1967, 1972 a,b).

PERSPECTIVES THÉORIQUES EN ATTRIBUTION: THÉORIES DE L'ATTRIBUTION ET THÉORIES ATTRIBUTIONNELLES

Dans une excellente recension des écrits relative au secteur des attributions, Kelley et Michela (1980) ont proposé que les théories s'y rapportant pouvaient se regrouper sous deux grandes bannières, soit les théories de l'attribution et les théories attributionnelles. Les *théories de l'attribution* sont celles postulant la nature des processus menant à la formation d'attributions. Par contre, les *théories attributionnelles* proposent toutes la nature des conséquences psychologiques (v.g., attentes, émotions et comportements) émanant de l'émission de différentes attributions. Les théories de l'attribution portent sur les antécédents des attributions alors que les théories attributionnelles se concentrent sur les

conséquences des attributions. Ce modèle général du secteur de l'attribution ainsi que les noms des principaux théoriciens de chacune des orientations apparaissent à la Figure 1. Parmi les théories attributionnelles présentées à la Figure 1, celles de Weiner (1979) et d'Abramson et al. (1978) feront l'objet, respectivement, des articles de Bouffard et de Blais apparaissent dans ce numéro. Dans le cadre du présent article, nous nous limitons à une présentation des théories de l'attribution dont il est fait mention à la Figure 1.

Figure 1
Modèle général du secteur de l'attribution
(adapté de Kelly & Michela (1980).



Théories de l'attribution

Fritz Heider fut un des premiers théoriciens à souligner le fait que les gens cherchent à comprendre pourquoi certaines choses se produisent. Sa position propose que «l'homme de la rue» cherche à expliquer de façon aussi valide que possible (tel un scientifique) les comportements et événements qu'il observe dans son environnement social. A cette fin, Heider présente dans son livre classique de 1958, *The Psychology of Interpersonal Relations*, une analyse naïve de l'action qui offre une vision phénoménologique des causes menant à l'action.

Cependant, la position de Heider n'était pas présentée sous forme de théorie bien intégrée et son analyse attributionnelle n'a pas eu d'effet appréciable immédiat sur le développement du secteur de recherche en attribution. La tâche revint donc à d'autres psychologues sociaux de formuler des théories intégrées pouvant mener l'approche des attributions à l'expérimentation. Les principaux théoriciens qui ont suivi la voie tracée par Heider sont Jones et Davis (1965) et leur théorie des inférences correspondantes, Bem (1967, 1972) et sa théorie de la perception de soi, et enfin Kelley (1967, 1972, a,b) et ses analyses de covariation et des

schémas de causalité. Vu l'importance de ces théories pour une compréhension globale du secteur de l'attribution, elles sont brièvement présentées tour à tour.

La théorie des inférences correspondantes de Jones et Davis

Jones et Davis (1965) furent les premiers à prolonger les travaux de Heider (1958). Contrairement à Heider, cependant, ces théoriciens restreignèrent leur analyse de trois façons soit: a) en ne s'intéressant qu'aux attributions faites par un «observateur» (c'est-à-dire celui qui regarde quelqu'un agir, ce dernier est un «acteur»), b) en se limitant aux attributions de type dispositionnel seulement et c) en analysant les attributions faites sur la base d'une seule observation.

Le concept central de la théorie est celui de correspondance. Ceci réfère à la clarté de l'attribution de disposition en relation avec le comportement observé. Si l'observateur croit que l'action peut être le résultat de plusieurs dispositions de l'acteur alors le niveau de correspondance de l'action est faible. Par contre si l'observateur perçoit l'action comme résultant d'une seule disposition de l'acteur, le comportement possède alors un haut niveau de correspondance car le comportement correspond à la disposition inférée.

Prenons un exemple. Vous vous promenez avec un ami quand tout à coup une tierce personne se présente et frappe votre ami. Vous vous demandez bien quel type de personne peut faire une chose semblable. Dans la mesure où il vous est possible d'établir que l'agresseur a agi ainsi à cause de sa personnalité «violente» vous faites alors une attribution de correspondance. Par contre, s'il vous est impossible d'en venir à établir si le comportement est dû à une disposition d'agressivité chez l'acteur, la correspondance entre les dispositions de l'acteur et l'action est faible et il devient alors impossible de faire une attribution dispositionnelle. L'analyse attributionnelle se termine alors là puisque Jones et Davis (1965) ne sont intéressés qu'aux attributions dispositionnelles et non aux autres causes possibles (tel l'environnement).

Un point intéressant à noter est que lorsque l'observateur émet une attribution haute en correspondance, il juge alors l'acteur comme étant à une position extrême, comparativement à une personne à une position «moyenne», sur la disposition en question, et ce, en plus de posséder un degré de certitude élevé de cette évaluation. On peut ainsi comprendre pourquoi les attributions dispositionnelles peuvent être difficiles à changer et peuvent persister relativement longtemps même si elles sont fondées sur une seule observation.

Trois facteurs sont proposés dans la théorie comme déterminants de l'attribution de correspondance, soit la «désirabilité sociale» («social desirability»), les effets non-communs («non-common effects») et le choix dont dispose l'acteur quant à l'émission de l'action. Le facteur choix représente un genre de pré-requis à l'analyse attributionnelle de correspondance. En effet, dans la mesure où l'action a été émise par l'individu en toute liberté, ceci permet de passer à l'analyse des deux autres facteurs afin d'évaluer s'il y a correspondance. Par contre, si l'individu a été forcé d'émettre le comportement observé, il ne devrait pas y avoir lieu de chercher à établir un lien entre ses actions et une disposition sous-jacente. Un fait intéressant à noter est que l'observateur est souvent porté à inférer que l'acteur avait le choix d'émettre l'action alors que ce n'était pas nécessairement le cas (voir Jones & Harris, 1967). Ceci résulte en une analyse de correspondance menant à des inférences erronées.

La désirabilité sociale représente un facteur pouvant affecter directement l'attribution de correspondance émise. Selon Jones et Davis (1965), plus un comportement est émis en accord avec une norme de désirabilité sociale, moins l'observateur peut faire une attribution de correspondance. Ce ne sont que les actions qui diffèrent des attentes visuelles dans une situation donnée qui apportent l'information nécessaire à l'émission d'une attribution dispositionnelle (voir Jones & McGillis, 1976 pour une position récente à cette fin). Par exemple, si votre conjoint vous offre un cadeau lors de la fête de Noël, pouvez-vous inférer qu'il est généreux? Non, car la norme de désirabilité sociale présuppose qu'il est usuel d'offrir des cadeaux à Noël. On ne peut donc attribuer un tel comportement à une disposition particulière de l'acteur. Par contre si le cadeau vous est offert alors que rien n'indique que c'est ce qu'il faut faire, il est alors probable que vous perceviez votre conjoint comme étant généreux.

Les effets non-communs représentent le troisième facteur dans l'analyse d'attributions correspondantes. Ce facteur est peut-être le plus complexe de la théorie. Selon celle-ci, l'observateur évalue les conséquences de l'action choisie et les compare à celles découlant des alternatives délaissées. De cette analyse ressortent les effets (ou conséquences) non-communs, c'est-à-dire les conséquences associées uniquement avec l'alternative choisie. Moins il y a d'effets non-communs résultant du comportement de l'acteur, plus on peut émettre une attribution haute en correspondance. Par contre, si de nombreux effets non-communs sont associés avec l'alternative choisie par l'acteur, il devient alors impossible d'inférer une disposition, trop de raisons pouvant être invoquées pour expliquer le comportement.

Prenons l'exemple de l'étudiant ayant à décider quoi faire un vendredi soir (exemple adapté de West & Wicklund, 1980, p. 121). Cet exemple apparaît au Tableau 1. On peut y voir que l'étudiant possède trois choix,

Tableau 1

La sortie du vendredi soir: analyse des effets des choix

Discothèque	Casse-Croûte	Cinéma
● Ne pas étudier	● Ne pas étudier	● Ne pas étudier
● Écouter de la musique	● Manger	● Stimulation intellectuelle
● Rencontrer des personnes de l'autre sexe	● Rencontrer des personnes de l'autre sexe	
● Rencontrer des amis		

soit d'aller: a) à la discothèque, b) au casse-croûte du coin, ou c) au cinéma. A chacun de ces choix sont associés des effets. En étudiant, parmi ces effets uniquement ceux qui sont non-communs, il devient alors possible de faire les attributions dispositionnelles suivantes. Si le choix est d'aller à la discothèque, les effets non-communs ou *spécifiques* à cette option étant d'écouter de la musique et de rencontrer des amis, l'étudiant sera perçu comme une personne sociable. Par contre, si le choix est d'aller au casse-croûte, il sera perçu comme un amateur de nourriture car seul l'effet «nourriture» distingue ce choix des autres. Enfin, si l'étudiant décide d'aller au cinéma, il sera perçu comme un intellectuel peu sociable car l'aspect intellectuel et le fait de ne pas sembler vouloir rencontrer d'autres gens sont associés à son choix.

Comme on peut le constater, la théorie des inférences correspondantes propose un processus d'analyse très rationnel. Cependant, Jones et Davis ont tout de même laissé place à des biais cognitifs et motivationnels dans leur analyse. Deux biais motivationnels peuvent influencer l'attribution émise, soit la pertinence hédonique («hedonic relevance») et le «personnalisme» («personalism»). Lorsque le comportement de l'acteur a des conséquences (positives ou négatives) pour l'observateur, il y a alors pertinence hédonique et l'attribution sera biaisée. Par exemple, si un individu insulte votre conjoint il ne serait pas surprenant de vous entendre dire: «Quel mal élevé!». D'autre part si le même individu vous insulte aussi, il y a alors condition de personnalisme et la même attribution dispositionnelle sera émise. Dans les deux cas, cette attribution dispositionnelle de «personne mal élevée» pourrait être fort différente de celle émise par un observateur non-impliqué personnellement. Enfin, certains biais cognitifs sont aussi proposés (voir Jones, 1979). Ne pouvant tous les nommer contentons-nous de mentionner celui de «la saillance du comportement de l'acteur» («behavior engulfs the field», Heider, 1958). Ce biais provient du fait que, pour l'observateur, le comportement est perceptuellement plus saillant que le reste de l'environnement. Ceci mène plus souvent qu'autrement à l'émission d'attributions dispositionnelles là où il n'y en a pas vraiment (voir l'article d'Alain, ce numéro, pour d'autres biais tel celui de l'erreur fondamentale d'attribution, Ross, 1977).

Bien que moins de recherches aient porté sur la théorie de Jones et Davis (1965) que sur les théories de Bem et de Kelley, il n'en demeure pas moins que les résultats de ces recherches supportent en général les postulats de base de la théorie (voir Harvey & Weary, 1981 et Ross & Fletcher, 1985 pour des recensions des écrits). La théorie des inférences correspondantes est résumée dans le Tableau 2.

La théorie de la perception de soi de Bem (1972)

Darryl Bem (1967, 1972) a probablement proposé la théorie de l'at-

tribution la plus simple. Contrairement aux autres théories de l'attribution, la théorie de la perception de soi n'a pas été influencée par les écrits de Heider. Elle fut originellement inspirée par la position béhavioriste de Skinner (1957, voir Bem, 1967) pour, se rapprocher, par la suite, des tenants de l'attribution (Bem, 1972). Bem était intéressé, au tout début, à connaître comment les gens viennent à connaître leurs propres attitudes et états internes en s'observant agir dans diverses situations. Sa théorie se voulait une alternative à la théorie de la dissonance cognitive. Donc, la théorie de la perception de soi est une théorie de l'attribution de par le processus utilisé afin d'expliquer la formation d'attitudes.

La théorie postule deux propositions fondamentales, soit: (1) les individus viennent à connaître leurs attitudes, émotions et autres états internes *partiellement* en les inférant des observations de leurs comportements ou des circonstances dans lesquelles le comportement a lieu et (2) dans la mesure où les indices internes sont faibles, ambigus, ou non-interprétables, l'individu est fonctionnellement dans la même position qu'un observateur qui doit nécessairement se fier aux indices externes afin d'inférer les états internes de l'individu (tiré de Bem, 1972).

Prenons un exemple. Vous voyez un thérapeute une fois par semaine afin qu'il vous aide à devenir plus affirmative. Après quelques rencontres vous acceptez, à la demande du thérapeute, de participer à des jeux de rôle. Vous engagez alors une conversation avec une autre personne qui, sans que vous le sachiez, est de connivence avec le thérapeute. Cette dernière s'arrange pour faciliter votre affirmation de soi à l'intérieur de la discussion. Elle vous demande de lui prêter \$75.00 et vous refusez. Elle vous demande également de venir garder ses enfants pour la soirée car elle doit sortir mais vous refusez de nouveau. La personne en question vous remercie tout de même et le jeu de rôle se termine ainsi.

Par la suite, le thérapeute vous demande de vous remémorer la situation vécue et d'expliquer ce qui s'est passé. En réfléchissant, vous vous surprenez à penser: «C'est drôle, je ne pensais pas être capable d'être affirmative comme ça! Pourtant ça n'a pas été facile. L'autre personne était assez convaincante. J'ai été quand même à la hauteur. Je dois être plus affirmative que je ne le croyais. Je suis sur la bonne voie».¹ Selon Bem, vous avez évalué votre disposition d'affirmation en étudiant votre comportement dans la situation en cause. Personne ne vous a forcé à être affirmative. Bien au contraire l'autre personne était très convaincante. Vous attribuez donc le fait d'avoir résisté aux demandes

1. Le lecteur averti aura vite reconnu dans cet exemple, une méthode fort utilisée en thérapie, soit le fait d'amener le client à émettre un comportement sur une dimension donnée afin d'amener des changements chez le client sur cette dimension. Bandura (1977) est d'ailleurs très éloquent à cet effet et suggère qu'une telle approche en thérapie est nettement supérieure aux autres modes d'influence.

Tableau 2

Comparaison des théories de l'attribution de Jones et Davis (1965), Bem (1972), Kelley (1967) et Kelley 1972)

	Mécanismes proposés	Type d'attributions	Acteur/observateur	Traitement rationnel/cognitif et motivationnel	Une seule/plusieurs observations
Jones & Davis (1965)	Attribution de correspondance déterminée par: le choix, désirabilité sociale, et les effets non-communs	Dispositionnelle	Observateur	Traitement rationnel et biais motivationnels et cognitifs	Une seule
Bem (1972)	Perception du comportement dans la situation actuelle	Dispositionnelle	Acteur	Traitement rationnel	Une seule
Kelley (1967)	Consensus, dis-finction, et consistance	Causale, dis-positionnelle et responsabilité	Acteur et observateur	Traitement rationnel	Plusieurs
Kelley (1972)	Schémas causals; principes d'écartement et d'augmentation	Causale, dis-positionnelle et responsabilité	Acteur et observateur	Traitement rationnel	Une seule

d'une autre personne à vos propres capacités et vous vous percevez comme étant affirmative (du moins plus qu'avant). On peut ainsi voir que la théorie se démarque d'autres formulations théoriques en psychologie qui proposent que les états internes mènent au comportement (e.g., la théorie de la dissonance cognitive) en proposant l'inverse soit que le comportement mène aux attitudes et attributions dispositionnelles (voir William James, 1884/1968 pour une position similaire sur les émotions).

Le Tableau 2 présente de façon plus explicite le contenu de la théorie. Ainsi, la théorie porte surtout sur les attributions dispositionnelles (v.g., attitudes, traits de personnalité, états internes). Elle ne traite que des auto-attributions et ne tient pas compte des attributions faites par des observateurs, bien que, selon la théorie, les résultats seraient généralement assez similaires. En plus, la théorie ne traite que d'une seule observation, soit la plus récente. Enfin, le processus par lequel l'attribution est émise est décrit de façon très rationnelle. Aucun biais motivationnel, ni cognitif n'est proposé.

De façon générale, les recherches portant sur la théorie de perception de soi confirment cette dernière. En effet, il appert que dans des situations nouvelles, nos attitudes peuvent être inférées à partir de notre comportement (v.g., Lepper, Greene & Nisbett, 1973). En plus, des acteurs peuvent faire parfois les mêmes attributions que des observateurs. Cependant, il y a des exceptions à ces deux résultats (voir Fazio, Zanna, & Cooper, 1977; Jones & Nisbett, 1972; Watson, 1982).

Outre sa portée quelque peu limitée, la critique la plus sévère à l'endroit de la théorie de Bem porte sur l'ambiguïté de ses propositions. En effet, que veulent dire «connaître ses attitudes... *partiellement* en les inférant des observations de son comportement» et «des indices internes *faibles, ambigus, ou non-interprétables*»? Il semble que Bem, dans sa théorie, se laisse une marge de manoeuvre lui permettant d'expliquer pourquoi certains résultats n'iraient pas dans le sens des hypothèses issues de la théorie. Dans ce sens, cette dernière semble assez difficile à infirmer (voir Harvey & Weary, 1981 pour des critiques similaires). Enfin, notons tout de même que malgré ces critiques, la théorie de la perception de soi continue d'être une des formulations d'auto-attribution les plus populaires en psychologie sociale.

Les théories de Kelley (1967, 1972, a,b)

Nous avons vu jusqu'ici deux théories portant surtout sur les attributions dispositionnelles. L'une portant sur les attributions émises par les acteurs (Bem, 1967, 1972), l'autre sur les attributions émises par les observateurs (Jones & Davis, 1965). En plus, ces deux théories présen-

tent une analyse attributionnelle fondée sur une seule observation. Voyant l'importance de présenter une analyse des déterminants des autres types d'attributions émises et par les acteurs et par les observateurs, Harold Kelley proposa sa théorie de l'attribution. En fait, la position de Kelley comprend deux théories distinctes, soit une première (Kelley, 1967) cherchant à expliquer comment les attributions sont formées lorsqu'une analyse est réalisée de façon très réfléchie, incorporant de nombreuses sources d'information, et une seconde (Kelley, 1972, a,b) portant sur les attributions émises lorsqu'une seule observation est disponible (v.g., dans des situations nouvelles). Nous présentons brièvement ces deux théories qui apparaissent au Tableau 2.

La première théorie de Kelley (1967) est basée sur le *principe de covariation* et permet d'expliquer surtout comment des attributions sont émises lorsque plusieurs sources d'information sont à notre disposition. Le principe de covariation propose qu'un effet est attribué à l'une des causes possibles avec laquelle il covarie. Selon Kelley, on se sert de trois dimensions d'information afin d'analyser cette covariation. Ces trois dimensions sont celles de consensus, de distinction, et de consistance. La dimension de consensus («consensus») consiste en l'ensemble des informations recueillies en comparant le comportement de la personne étudiée avec celui d'autres personnes. La dimension de distinction, «distinctiveness») par contre, porte sur le comportement de la personne en interaction avec des entités autres que celle en cause. Enfin, dans la dimension de consistance («consistency») «l'attributeur» compare le comportement de la personne étudiée dans la situation en cause, avec ceux émis par cette personne à d'autres moments dans le temps ou selon d'autres modalités.

Dans l'analyse attributionnelle, l'attributeur compare les trois dimensions d'informations présentées ci-dessus avec le comportement observé. De cette analyse ressort l'attribution causale responsable du comportement ou de l'événement observé. L'attribution peut alors être faite à la personne, à l'entité, aux modalités ou encore à l'interaction entre ces facteurs. Dû à la ressemblance à une analyse de variance (ANOVA) à trois facteurs (donc trois effets principaux et quatre interactions possibles) cette théorie de Kelley a été surnommée la théorie ANOVA de l'attribution. Prenons un exemple apparaissant au Tableau 3. Claude assiste à un match de basket-ball auquel participent deux équipes qu'il ne connaît pas et agit de façon très émotionnelle (il crie, hurle, et est très tapageur tout le long du match). Vous désirez savoir pourquoi Claude a agit de telle façon. Sept attributions sont alors possible comme l'indique le Tableau 3. Si vous jugez que Claude n'agit pas comme Jean et Pierre (consensus bas) et qu'il agit toujours ainsi peu importe l'activité en cause (distinction basses) et les modalités (assister en personne vs regarder le match à la télé) vous attribuerez le comportement de Claude à une dis-

Tableau 3

Rôle joué par les dimensions d'information de Kelley dans divers types d'attributions

ATTRIBUTION	DIMENSIONS	
	CONSENSUS	DISTINCTION
Personne (Claude)	B	B
Entité (match de basket-ball)	H	H
Modalité (spectateur au match)	H	B
Interaction personne/entité (Claude/basket-ball)	B	H
Interaction entité/modalité (basket-ball/spectateur au match)	H	H
Interaction personne/modalité (Claude/spectateur au match)	B	B
Interaction personne/entité/modalité (Claude/basket-ball/spectateur)	B	H

Note: B = Bas H = Haut niveau sur la dimension. Plus spécifiquement, un bas niveau de consensus équivaut à un manque de consensus, alors qu'un haut niveau de consensus réfère à un consensus élevé entre les différentes personnes comparées. Un haut niveau de distinction dénote la particularité de l'entité en cause, alors qu'un bas niveau de distinction dénote la particularité de l'entité ne se distinguant pas d'autres entités. Enfin, un haut niveau de consistance révèle que le comportement observé est peu variable à travers les modalités, alors qu'un bas niveau indique que le comportement peut varier dépendant de la modalité où le comportement a lieu.

position particulière chez lui: il est une personne très émotionnelle. Par contre, si Claude, Jean et Pierre réagissent de la même façon (émotionnelle) au match de basket-ball (consensus élevé) mais n'agissent pas de cette façon face à un match de hockey (distinction élevée) et peu importe les modalités (consistance élevée), une attribution au basket-ball serait faite: ce sport doit être excitant au «possible». La même logique s'applique à l'attribution de modalité. Les interactions prennent en considération le jeu de plus d'une dimension. Par exemple, si Claude est le seul à agir de façon émotionnelle (consensus bas) mais que cela ne se produit que lorsqu'il regarde un match de basket-ball (distinction élevée) peu importe les modalités (consistance élevée), on attribuera son comportement à une interaction spécifique entre Claude et ce sport (Claude est un fanatique du basket-ball). Il en va ainsi des autres interactions présentées au Tableau 3.

Comme nous pouvons le constater, cette première théorie de Kelley est des plus complète et permet l'analyse de différentes sources d'information dans l'émission d'attributions. Ces attributions peuvent ainsi être faites à la personne en cause, à l'entité, aux modalités impliquées, ou encore aux diverses interactions entre ces trois facteurs. Plusieurs recherches (v.g., McArthur, 1972, 1976) ont confirmé en grande partie les postulats de la théorie de Kelley. Par contre d'autres études sont nécessaires afin d'élucider certaines inconsistances comme, par exemple, le fait que les gens peuvent, dans certaines circonstances, sous-utiliser la dimension de consensus dans leurs attributions (Nisbett & Borgida, 1975), et que certains biais semblent exister dans les attributions émises suite au succès et à l'échec (par exemple les gens font surtout des attributions internes pour expliquer leurs succès mais des attributions externes pour expliquer leurs échecs; voir Zuckerman, 1979), et ce, malgré que de tels biais ne soient pas postulés dans la théorie rationnelle de Kelley.

Kelley (1972a) a suggéré que sa théorie ANOVA était appropriée dans certaines situations mais ne saurait être représentative de toutes ou même de la majorité des raisonnements attributionnels. Selon lui, il devient très onéreux pour l'individu de se servir d'une analyse attributionnelle si élaborée. Plutôt, Kelley propose que nous faisons souvent appel à des raccourcis, qu'il appelle schémas causals. Ceux-ci représentent des informations conservées en mémoire concernant les relations causales dans notre environnement social. Cette information est tirée de nos expériences passées et permet d'émettre rapidement des attributions sans pour autant passer par une analyse exhaustive de la situation.

Dans sa deuxième théorie, Kelley (1972a, 1973) propose deux schémas causals: le schéma de causalité «nécessaire» et celui de causalité«suffisante», et explique leur fonctionnement. Comme il serait trop

long de les présenter ici, nous nous contenterons de discuter de deux principes dérivant de ces deux schémas causals, soit le principe d'écartement et le principe d'augmentation. Le *principe d'écartement* («discounting principle») se produit dans la mesure où «le rôle d'une cause donnée dans la production d'un effet est écarté si d'autres causes plausibles sont aussi présentes» (traduction libre, Kelley 1972b, p. 8). L'effet négatif des récompenses extrinsèques sur la motivation intrinsèque (v.g., Lepper *et al.*, 1973) représente un bon exemple de ce principe. Un individu rémunéré pour participer à une activité plaisante fera utilisation du principe d'écartement en écartant les raisons intrinsèques pour sa participation et en inférant qu'il participa pour des raisons intrinsèques (l'argent). Il y aura alors baisse de motivation intrinsèque.

Le principe d'augmentation se produit généralement lorsque, pour un effet donné, une cause inhibitrice et une cause facilitante sont présentes, la cause facilitante sera jugée alors plus importante que si elle avait été présentée comme seule cause du comportement (Kelley, 1972b, p. 12). Par exemple, si un étudiant se présente très malade à un examen difficile et réussit ce dernier avec succès, on attribuera alors son succès à son intelligence, et ce, encore plus que s'il avait réussi l'examen en bonne santé. La cause inhibitrice (maladie) a pour effet de rendre la cause facilitante (intelligence) encore plus importante.

Plusieurs recherches ont été réalisées afin de vérifier la viabilité de ces deux principes (voir Harvey & Weary, 1981, 1984). Les résultats de ces études supportent généralement les propositions de Kelley. Notons brièvement les résultats de l'étude de Enzle, Hansen, et Lowe (1975) qui ont démontré une spécification du principe d'écartement: lorsque des causes internes et externes sont présentées et peuvent toutes deux expliquer le comportement, les causes internes seront écartées et les causes externes seront retenues par l'observateur comme explication du comportement de l'acteur. D'autres recherches sont jugées nécessaires, entre autre, pour identifier comment ces principes sont acquis et comment ils deviennent en opération.

Résumé

Ceci complète notre survol des théories d'attribution les plus importantes. Comme l'indique le Tableau 2, ces théories permettent d'expliquer la formation d'attributions causales, dispositionnelles et de responsabilité émises par les acteurs et les observateurs. En comparant les diverses théories, il semble évident que les théories de Kelley sont les plus complètes permettant de traiter tous les aspects discutés ci-dessus. Enfin, notons une faille dans la plupart de ces théories (sauf celle de Jones & Davis, 1965): elles n'incluent pas dans leur modèle des postulats permettant d'expliquer l'influence de biais cognitifs ou motivationnels sur

les attributions émises. Il semble important que des efforts théoriques futurs soient investis dans cette voie.

CONCLUSION

En conclusion, le but du présent article consistait à présenter une vue d'ensemble des principaux concepts et théories du secteur de l'attribution. A cette fin, une définition des attributions, une présentation des différents types d'attributions, une explication du quand et du pourquoi des attributions, ainsi qu'une synthèse des principales théories de l'attribution furent présentées. Nous osons espérer que le présent effort aura eu pour conséquences de faciliter la compréhension de ce vaste domaine de connaissances ainsi que de sensibiliser le lecteur à l'importance scientifique et appliquée de celles-ci.

Bien que certaines efforts futurs de recherche doivent nécessairement s'attaquer aux aspects théoriques concernant les antécédants des attributions (voir l'article de Vallerand, ce numéro), nous croyons formellement que les recherches appliquées sur les conséquences des attributions représentent une autre voie importante à explorer. D'ailleurs, les articles de Bouffard, Blais, Alain et Vallerand qui apparaissent dans ce numéro, s'inscrivent avantageusement dans cette perspective «psychologie sociale appliquée».

Références

- ABRAMSON, L.Y., SELIGMAN, M.E.P., & TEASDALE, J.D. (1978). Learned helplessness in humans: Critique and reformulation. *Journal of Abnormal Psychology, 87*, 49-74.
- ALAIN, M. (Ce numéro). Une application des théories d'attribution: Les conflits conjugaux. *Revue Québécoise de Psychologie*.
- BANDURA, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review, 84*, 191-215.
- BEM, D.J. (1967). Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. *Psychological Review, 74*, 183-200.
- BEM, D.J. (1972). Self-perception theory. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 6). New York: Academic Press.
- BLAIS, M.R. (ce numéro). Le rôle de la réattribution dans la diminution de la résignation acquise. *Revue Québécoise de Psychologie*.
- BOUFFARD, L. (Ce numéro). L'approche attributionnelle de la motivation et ses applications. *Revue Québécoise de Psychologie*.
- ENZLE, M.E., Hansen, R.D., & Lowe, C.A. (1975). Causal attributions in the mixed motive game: Effects of facilitatory and inhibitory environmental forces. *Journal of Personality and Social Psychology, 31*, 50-54.
- FAZIO, R.H., Zanna, M.P., & Cooper, J. (1977). Dissonance and self-perception: An integration of each theory's proper domain of application. *Journal of Experimental Social Psychology, 13*, 464-479.

- HARVEY, J.H., & WEARY, G. (1981). *Perspectives on attributional processes*. Dubuque, Ia: Brown.
- HARVEY, J.H., & WEARY, G. (1984). Current issues in attribution theory and research. *Annual Review of Psychology*, 35, 427-459.
- HEIDER, F. (1944). Social perception and phenomenal causality. *Psychological Review*, 51, 358-374.
- HEIDER, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: John Wiley & Sons.
- JAMES, W. (1884/1968). What is an emotion? In M.B. Arnold (Ed.), *The nature of emotion* (pp. 17-36.). Baltimore: Penguin. (Publié pour la première fois in *Mind*, 1984, 9, 188-205).
- JONES, E.E. (1979). The rocky road from acts to dispositions. *American Psychologist*, 34, 107-117.
- JONES, E.E., & DAVIS, K.E. (1965). From acts to dispositions: The attribution process in person perception. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 2). (pp. 219-266). New York: Academic Press.
- JONES, E.E., & HARRIS, V.A. (1967). The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3, 1-24.
- JONES, E.E., & MCGILLIS, D. (1976). Correspondent inferences and the attribution cube: A comparative reappraisal. In J.H. Harvey, W.J. Ickes, & R.F. Kidd (Eds.), *New directions in attribution research* (Vol. 1). (pp. 389-420). Hillsdale, N.J.: Erlbaum.
- JONES, E.E., & NISBETT, R.E. (1972). The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior. In E.E. Jones, D.E. Kanouse, H.H. Kelley, R.E. Nisbett, S. Valins, & B. Weiner (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior*. (pp. 79-94). Morristown, N.J.: General Learning Press.
- KAHNEMAN, D., & TVERSKY, A. (1973). On the psychology of prediction. *Psychological Review*, 80, 237-251.
- KELLEY, H.H. (1967). Attribution theory in social psychology. In D. Levine (Eds.), *Nebraska symposium on motivation* (Vol. 15). (pp. 192-238). Lincoln: University of Nebraska Press.
- KELLEY, H.H., (1972a). Causal schemata and the attribution process. In E.E. Jones, D.E. Kanouse, H.H. Kelley, R.E. Nisbett, S.
- KELLEY, H.H. (1972b). Attribution in social interaction. In E.E. Jones, D.E. Kanouse, H.H. Kelley, R.E. Nisbett, S. Valins, & B. Weiner (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior*. (pp. 151-174). Morristown, N.J.: General Learning Press.
- KELLEY, H.H. (1973). The process of causal attribution. *American Psychologist*, 28, 107-128.
- KELLEY, H.H., & MICHELA, J.L. (1980). Attribution theory and research. *Annual Review of Psychology*, 31, 457-501.
- LEPPER, M.R., GREENE, D., & NISBETT, R.E. (1973). Undermining children's intrinsic interest with extrinsic rewards: A test of the «overjustification» hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 28, 129-137.
- LERNER, M. (1981). *The justice motive: A fundamental delusion*. New York: Plenum.
- MCARTHUR, L.A. The how and what of why: Some determinants and consequences of causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 22, 171-193.
- MCARTHUR, L.A. (1976). The lesser influence of consensus than distinctiveness information on causal attributions: A test of the person-thing hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 33, 733-742.
- NISBETT, R.E., & BORGIDA, E. (1975). Attribution and the psychology of prediction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 932-943.
- PITTMANN, T.S., & PITTMAN, N.L. (1980). Deprivation of control and the attribution process. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 377-389.
- ROSS, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. In L. Berkowitz (Ed.) *Advances in experimental social psychology* (Vol. 9). (pp. 174-220). New York: Academic Press.

- ROSS, M., & FLETCHER, G. (1985). Attribution and social perception. In G. Lindzey and E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (3rd ed.). Reading, Mass: Addison-Wesley.
- SCHACHTER, S., & SINGER, J.E. (1962). Cognitive, social, and physiological determinants of emotional state. *Psychological Review*, 69, 379-399.
- SHAVER, K.G. (1975). *An introduction to attribution processes*. Cambridge: Winthrop.
- SKINNER, B.F. (1957). *Verbal behavior*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- SNYDER, M., & SWANN, W.B., Jr. (1978). Behavioral confirmation in social interaction: From social perception to social reality. *Journal of Experimental Social Psychology*, 14, 148-162.
- TAYLOR, S.E., & FISKE, S.T. (1978). Salience, attention and attribution: Top of the head phenomena. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 11). New York: Academic Press.
- TETLOCK, P.E., & LEVI, A. (1982). Attribution bias: On the inconclusiveness of the cognition-motivation debate. *Journal of Experimental Social Psychology*, 18, 68-88.
- VALINS, & B. WEINER (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior*. (pp. 1-26). Morristown. N.J.: General Learning Press.
- VALLERAND, R.J. (Ce numéro). Vers une intégration de la perspective attributionnelle en psychologie sociale appliquée: Dangers, critiques, et recommandations de recherches futures. *Revue Québécoise de Psychologie*.
- VALLERAND, R.J., & BOUFFARD, L. (Ce numéro). Introduction à la série d'articles sur la perspective attributionnelle. *Revue Québécoise de Psychologie*.
- WATSON, D. (1982). The actor and the observer: How are their perceptions of causality divergent? *Psychological Bulletin*, 92, 682-700.
- WEARY, G., & ARKIN, R.M. (1981). Attributional self-presentation. In J.H. Harvey, W. Ickes, & R.F. Kidd (Eds.), *New directions in attribution research* (Vol. 3). (pp. 223-246). Hillsdale, N.J.: Academic Press.
- WEINER, B. (1979). A theory of motivation for some classroom experiences. *Journal of Educational Psychology*, 71, 3-25.
- WEINER, B. (1985). Spontaneous causal thinking. *Psychological Bulletin*, 97, 74-84.
- WEST, S., & WICKLUND, R.A. (1980). *A primer of social psychological theories*. Belmont, CA: Brooks/Cole.
- WONG, P.T.P., & WEINER, B. (1981). When people ask «why» questions, and the heuristics of attributional search. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 650-663.
- ZUCKERMAN, M. (1979). Attribution of success and failure revisited, or: The motivational bias is alive and well in attribution theory. *Journal of Personality*, 47, 245-287.